

第12期 年次報告書

2007.4.1—2008.3.31

10の質問 10の答え

目次

プロフィール	1
ごあいさつ／社長Q&A	2
MVNO市場の今後の動向について	6
当社の強みについて	8
当社の戦略について	10
日本通信のMVNO3大戦略	12
連結財務諸表	
貸借対照表	14
損益計算書	15
株主資本等変動計算書	15
キャッシュ・フロー計算書	16
会社概要	17
役員 の 状 況	17
沿 革	17
株 式 の 状 況	18

見通しに関する注記事項

この年次報告書に記載されている日本通信の計画、業績見通し、戦略などは、現段階において入手可能な情報に基づいて当社の経営陣が判断したものであり、実際の業績は、経済情勢、市場動向、為替レート等さまざまな要素の変動により異なる結果となる可能性がありますので、あらかじめご了承ください。



プロフィール

ユビキタス社会のフロントランナーとして

1996年、ユビキタス・ネットワーク社会の実現に向けて、

私たち日本通信は、新しいカタチのモバイル事業を創業しました。

以来、私たちは利用者の真のメリットを追求するため、

斬新なサービスの提供に取り組みながら、技術とノウハウを得て、

現在は本格的に動き始めたMVNO(アンテナ借りモバイル事業者)の生みの親として、

グローバルな事業展開を行っています。

私たちは、ユビキタス社会のフロントランナーとして、

また、独自のビジネスモデルを有するモバイル事業者として、

付加価値のある通信サービスを提供することで、

モバイル産業のみならず一般のビジネス環境の進歩に貢献し、

利用者にとってより良いネットワーク社会の構築を目指しています。

今後、日本通信の一層の進化にご期待ください。

ごあいさつ／社長Q&A

オンリーワンの存在、ナンバーワンの力強さ

2005年4月、当社は、大阪証券取引所ヘラクレス市場に株式を上場しました。本報告書において、株主の皆様をはじめとする関係者の皆様に改めて感謝を申し上げるとともに、確固たる経営理念に基づいた事業をより一層推進し、利用者視点によるユビキタス・ネットワーク社会づくりに貢献していく所存です。日本通信は、MVNOと呼ばれる新しいカタチのモバイル事業の生みの親であり、ナンバーワンの力強さを持ったオンリーワンのモバイル事業者を目指して、日本発グローバルで進化してまいります。

2008年3月期の業績について

当社の属するモバイル通信市場は、携帯電話の契約者数が2007年6月末までに1億人を超え、成長期から成熟期に移行しており、事業者の戦略転換が必要な時期にきています。さらに2007年9月、政府によりモバイルビジネス活性化プランが策定され、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ(ドコモ)、KDDI株式会社(au)、ソフトバンクモバイル株式会社の3社による寡占状態に風穴を開ける動きが活発化しています。MVNOへの参入促進は、この施策の柱として位置づけられています。

このような事業環境において、当社は創業以来一貫して「利用者の真のメリットを追求したネットワーク社会の構築を目指す」ことを目的として、モバイル通信サービスを提供してまいりました。

MVNOへの取り組みとしては、PHSネットワークにより、世界初のデータ通信MVNOサービス「b-mobile」を展開していますが、同サービスを開始した2001年から6年半の歳月が経ち、現在、当社にとっての喫緊の課題は、3G(第3世代携帯電話)ネットワークを志向する顧客へのサービス提供になっています。このため、当社は、上場からの3年間で携帯電話事業者との交渉に注力しました。

一方、グローバル展開の第1弾である米国でのMVNO展開においては、2007年4月に米国の携帯電話事業者とネットワーク相互接続契約を締結し、同年12月からサービスを開始しました。

上場からの3年間は、このような既存サービス(PHS)の競争力の減退、3Gネットワーク事業者との交渉難航、米国事業のための先行投資支出、3Gネットワーク推進のための経営資源の見直し等を行い、業績は悪化しました。そのため、当期の連結経営成績としては、売上高3,419百万円(前期比14.4%減)、経常損失1,063百万円、当期純損失1,946百万円という結果になりました。

しかしながら、当社にとって最大の課題であった3Gネットワークの調達については、ドコモとの交渉難航を打開するため、2007年7月に総務大臣の裁定を申請し、同年11月の総務大臣裁定では当社の主張がほぼ認められました。そして、2008年2月14日にはドコモと基本合意を締結しました。

当期の業績については、株主の皆様にご迷惑申し上げます。併せて、当社の最大の課題であった3Gネットワークの調達について、当期において、大きく、かつ歴史的な一歩を達成できたことをご報告申し上げます。



Q1

MVNOとは？

A. 有線、無線のいずれであっても、ネットワーク・サービスを提供するには2つの方法があります。自ら通信回線設備を構築する方法と、他社の持つ通信回線設備を借り受ける方法です。有線においてブロードバンドが普及するきっかけとなったADSL事業は後者の方法によっています。すなわち、NTT東西両社が持つ電話回線設備を借り受けて、ADSLという高速データ通信サービスを提供するものです。これと同様のビジネスモデルを無線ネットワークで行うのが、MVNO (Mobile Virtual Network Operator) です。

MVNO事業は海外でも行われており、例えば英国のヴァージン・モバイルが有名ですが、これらは携帯の音声通話サービスを提供しており、音声通話では付加価値がつけられないため、課金・請求で差別化しているものが大半です。これに対し、当社が進めているデータ通信MVNOは、技術面を中心に差別化が可能であり、付加価値率が高く、高い収益性を確保することが可能なビジネスモデルとなっています。制度上、音声通話MVNOも、データ通信MVNOも共にMVNOと呼ばれていますが、本質的には全く異なる事業モデルです。

Q2

総務省の裁定に至った経緯は？

A. 当社はMVNO事業モデルの生みの親として、株式会社ウィルコムとのPHSネットワークに加え、3G携帯電話ネットワークを借り受けることによる事業展開を行うべく、携帯電話事業者各社と協議を重ねてきました。しかしながら、携帯電話業界は垂直統合が進み、かつ寡占状態が続いており、ネットワークの開放は遅々として進みませんでした。当社がMVNO事業モデルで成長し、2005年4月に上場した後、総務省はMVNO参入促進策を打ち出し、2006年6月には、携帯電話事業者との相互接続によるMVNO事業が可能であるとの見解を打ち出しました。これは、それまでのMVNOは携帯電話事業者との卸契約によっており、任意の相対契約であったため、実際には契約に至らず、MVNOが登場していなかったためです。

当社は、2006年6月に打ち出された相互接続によるMVNO事業を実現するため、ただちにドコモとの間で協議を開始しました。ギリギリのところまで協議を重ねましたが、不調となったことから、やむなく総務大臣の裁定を仰ぐこととし、2007年7月に総務大臣裁定を申請しました。

2007年11月30日、総務大臣の裁定が下り、当社が要望する形での相互接続によるMVNOが認められました。その後、2008年2月14日には、ドコモとの間で基本合意を締結、同年4月には開発契約等を締結し、現在、相互接続に向けた準備を進めています。これにより、3Gネットワークを使用したサービス提供が可能となります。



2009年3月期の見通しについて

当社の事業モデルであるデータ通信MVNOにおいては、携帯電話事業者からネットワークを調達し、付加価値をつけた独自サービスとして顧客に提供する仕組みであるため、ネットワークの調達動向による業績への影響が極めて大きくなっています。当社の調達実績としては、2001年にウィルコムからPHSを、2007年に米国の3G携帯電話事業者であるU.S.セルラーからの調達がありますが、いよいよ今年(2008年)、ドコモから、同社が世界に誇る3Gネットワークを調達します。

次期見通しの実現は、3Gネットワークの相互接続の進捗に依存します。ドコモにとっても初めてのMVNO相互接続であるため不確定要素は多くありますが、2008年5月末時点では、第2四半期から順次サービスを開始する見込みです。2008年3月期までは、ウィルコムのPHSで、主としてノートPC用のデータ通信サービスに立脚していましたが、今後、3GでのノートPC用サービスが加わり、さらに携帯電話用サービス、およびスマートフォンでのサービスが可能となり、従来とは比較にならない多様な事業展開が可能となります。

さらに、携帯IP電話サービスの投入により、音声通話がデータ通信サービスとして再定義されます。既に固定網では常識となっているIP電話ですが、寡占状態が続くモバイル事業においてはどの携帯電話事業者も提供しておらず、当社は世界に先駆けてサービスを開始する予定です。

また、米国事業については、次期は事業の立ち上げ期にあたり、M2M(Machine to Machine: 機器間通信)にフォーカスした営業展開を着実に進めていきますが、収益への貢献は2009年以降として計画しています。

以上のことから、来期の業績予想としては、売上高5,811百万円(前期比70%増)、当期純利益594百万円と予想しています。

次世代インターネットはモバイルから

インターネットはブロードバンドの普及とともに進展しました。家やオフィスにいながら、世界中の英知が集まっている図書館(インターネット)を利用できる社会が実現したのです。しかし、情報は、家やオフィスが使うものではありません。私たち人間が使うものです。だとしたら、情報が人間に届けられる環境を実現しなくては、これが次世代インターネットの真の姿です。

日本通信は、このような次世代インターネットの構築を目指し、MVNOという新しいカタチのモバイル事業者として、日本発グローバル規模での事業展開を目指します。

2008年6月

代表取締役社長 三田 聖二

Q3

2009年3月期の見通しはどのように考えていますか？

A. ドコモとの3Gネットワークの3つの相互接続の進捗がすべて想定範囲内であれば、国内での収入は大きく伸びると考えています。見通しの根拠は、先行したPHSネットワークのMVNOにおける経験に基づいた、3GネットワークのMVNOの見込みを試算しているところにあります。一方、携帯IP電話については、通話(通信)料がどの程度になるか現時点で不確定であるため、非常に保守的に、極めて小さな数値で見えています。また、連結では、米国事業はまだ開始したばかりであるため予測を立てることが困難であり、2009年3月期の収益には貢献しないものとしていますが、商談は確実に増えてきています。他方、見通しには入れておりませんが、予定されているドコモとのレイヤー2接続が実現すれば、当社のサービス提供の範囲は大きく広がります。例えば、地方のCATV会社が、FMC型IP電話によって独自の携帯電話サービスを提供するなど、新たなビジネスの創出につながり、そのために必要なシステムとネットワークを当社が提供することができます。

Q4

事業の選択と集中について、どのように考えていますか？

A. 2001年からPHSでMVNO事業を展開していた当社は、その成長性および収益性を実績として示した結果、2005年4月に上場し、3Gネットワークでさらに成長を加速する、というのが上場時の想定シナリオでしたが、携帯電話事業者とのネットワーク調達に関する協議が難航し、結果的に上場からの3年間は大きなビジネス機会を得られない結果となりました。しかし、ドコモの3Gネットワークを調達できることになり、今後は比較的速く3Gネットワーク事業が進んでいきます。当社がこの3年間、既存事業の成長努力を継続しつつも、それ以上に集中してドコモの3Gネットワークの調達に取り組んできたこと、そして調達に成功したことについて、株主の皆様にご理解を賜りたいと存じます。

今後、3Gネットワークでの事業展開を急ぐとともに、PHSネットワークでは、特にM2M(Machine to Machine)のニーズ等に引き続き対応し、さらに次世代PHSへとつなげていく考えです。他方、役割を終えたサービスについては、戦略的かつ段階的に縮小させます。現時点での影響として、当期の税金等調整前当期純損失1,970百万円の内、テレコム事業、インターネットセキュリティ関連を見直した結果、特別損失909百万円を計上しました。また、米国のMVNO事業では、人員削減を伴う大幅な事業の見直しを行いました。営業展開を図るための先行投資は引き続き継続しています。

Our

MVNO市場の今後の動向について

Market

Q5

MVNOの活用分野と市場規模はどの程度見込めますか？

A. 総務省のモバイルビジネス研究会における、野村総合研究所の試算(2007年9月)では、MVNO市場は2011年に1兆円、2015年には2兆円を超えると予測されています。試算条件としては、諸外国において主流である低価格訴求の「ローコストMVNO」ではなく、「高付加価値MVNO」を前提としています。2兆円の内訳として、携帯型ゲーム機等に通信機能を付けたユビキタス端末MVNO(1,455万回線・5,100億円)、自動販売機や監視カメラ等に通信モジュールを組み込むM2M MVNO(1,434万回線・1,248億円)、新聞社、放送局、出版社等の企業によるコンテンツMVNO(337万回線・4,205億円)、スマートフォン等のFMC MVNO(308万回線・3,282億円)、富裕層向けの優良顧客維持のためのCRM MVNO(298万回線・2,879億円)、地方ケーブルテレビの電波配信等のローカルMVNO(240万回線・2,322億円)、法人顧客の課題解決を行う企業による法人向けMVNO(177万回線・2,008億円)等があります。

Q6

MVNOで実現するサービスはどのようなものがありますか？

A. 従来、通信事業は国内産業であるが故に国によって制度が違い、国内事業者の既得権に縛られるため、自由競争が及ばない産業でした。その結果、利用者がコスト高(総務省の発表によれば、東京の携帯電話料金はニューヨークの3倍強)や不便を強いられています。一方、コンピューター産業はグローバル産業であり、国による制約がなく、マーケットのニーズに柔軟に対応することができたことで、国境を超えて、産業として大きく発展しました。今後、通信事業が従来の垂直統合型から水平分業型に移行することで、通信事業者が品質の良い通信網を供給し、MVNOである当社がメーカーや販売会社、SI等と協業を展開したいと考えています。

MVNOでのサービスは主に個人向けと法人向けの2つのサービスに分けられます。個人向けでは、例えば、消費者に製品・情報等を提供している企業による高付加価値サービスが考えられます。具体的には、既存のポータブルゲーム機を始めとするデジタルAV機器などに通信機能を搭載することです。昨年、米アマゾン・ドット・コムが発売した電子書籍用専用端末「Kindle」では、端末自体に通信機能が内蔵されているため、端末に電子書籍を直接ダウンロードできる点が普及した要因とされています。

法人向けでは、企業自体に対するソリューションサービスと、企業が扱う製品に対するサービスの2つに分けられます。企業自体へのサービスでは、セキュリティ等のシステム面から携帯電話端末までをワンストップで提供し、コスト削減・生産性向上・競争力向上等、企業の課題を解決するサービスがあります。また、製品に対するサービスでは、製品自体(自動販売機、クレジットカード決済端末、カーナビ、監視カメラ等)に通信機能を搭載し、製品の稼動状況、ピンポイントの映像情報、位置情報などを得て保守コストの低減、生産性向上、安全性向上につながるサービスが考えられます。

Our

当社の強みについて

Strength

Q7

日本通信にとって追い風とは何ですか？

A. 当社は、日本の携帯電話市場が大きな変革期を迎えつつあると見ており、これを「携帯ビッグバン」と呼んでいます。背景には4つの事象があります。すなわち、①日本は技術、普及率ともにモバイル最先進国であること、②にもかかわらず、携帯電話一人当たり月額通信料金はアメリカの約3倍であること、③日本の端末メーカー10社を合わせた世界シェアは10%に満たないこと、④コンピューター業界から通信業界への進出が進んでいること、です。

このような、旧態依然とした携帯電話事業者を頂点とする産業構造とその歪みによる問題を解消し、健全な産業構造とするため、日本政府から既存の携帯電話事業者に対し、これまでの携帯電話事業者の基本戦略であった加入者の囲い込みを否定し、市場開放を求める動きが出てきました。すでに、ナンバーポータビリティ制度の導入、販売奨励金等の見直し、2010年SIMロック解除に向けた検討、そして相互接続という設備開放の促進により、問題の解消に向けて動いています。こうした動きは、「ラストワンマイル」「加入者」といった言葉が象徴する事業者側の論理ではなく、利用者本位の携帯電話産業へ変革してゆく流れにあります。この一連の流れを、当社の目指す「利用者のメリットを追求するネットワーク社会構築」を現実化する基盤が整いつつあるものとして、当社にとっての追い風と見ています。

Q8

日本通信の強みは何ですか？

A. 日本通信はMVNOのパイオニアとして、1996年の創業以来、音声MVNOを、そして2001年に世界初のデータ通信MVNOを開始して今日に至るまで、MVNOに特化して事業展開を行ってまいりました。当社の強みを一言で言えば、この間に培ってきた技術とノウハウです。具体的には①相互接続によりモバイル・ネットワークを調達していること、②ネットワークの下位層で接続している(レイヤー2接続と呼びます)ためサービスの自由度が高いこと、③広範かつ多様なサービスを既に構築し、提供してきていること、④独立系企業の持ち味を活かしたパートナー戦略を展開できていること、⑤日本国内に留まらず、グローバルな事業展開を図っていること、です。

日本においてもMVNO参入事例が見受けられるようになってきましたが、これらはすべて卸契約方式であり、相互接続方式でのMVNOは世界で当社だけです。相互接続方式は、特にドコモやauとの相互接続では原価+適正利潤での調達となり、卸契約方式に比べて調達コストの面で優位です。また、サービス開発等について自由度が高いため、例えば携帯IP電話サービスのように、顧客ニーズがあるにもかかわらず携帯電話事業者がこれまで提供してこなかったサービスの提供が可能です。

また、垂直統合型ビジネスモデルの携帯電話事業者に対し、当社は、各分野で力を持つ有力なパートナー企業との提携、連携を深めることで、水平分業型ならではのスピーディな事業展開を進めます。

一般に通信事業者は、国内(ドメスティック)産業であることが最大の弱点ですが、当社は、各国の携帯電話事業者との相互接続により、グローバルなモバイル・ネットワーク構築を進めています。顧客のグローバル化に連動したグローバルなサービス展開を可能とすることで、携帯電話事業者との差別化を進めます。

Our

当社の戦略について

Strategy

Q9

3年後の日本通信の目指す姿を教えてください

A. 当社は長期的な事業展望に立ち、着実に一步一步を歩んでいる企業ですが、例えば3年後を描くと、次の3つがマイルストーンになります。

- ① 世界最大のモバイル・ネットワーク事業者になることです。具体的には、日本を含め、米国、欧州、アジアでモバイル・ネットワークを調達し、サービス提供可能な人口15億人以上を目指します。ボーダフォン社は、各国の携帯電話事業者を買収することでサービス提供可能人口を増やしていましたが、当社のアプローチは、各国の携帯電話事業者からネットワークを借り受けることで実現します。
- ② MobileEnablerのグローバル・リーダーとして、「あの製品の裏にも日本通信」と言われるような、いわゆる縁の下の力持ちとして、様々なブランドやメーカー、システム構築等を支える存在になります。
- ③ 提供回線数としては、100万回線から500万回線のネットワーク提供を描いています。これを売上規模に換算すると、300億円から500億円のイメージとなります。

Q10

日本通信が進める3大戦略を教えてください

A. MVNO3大戦略として①「MobileEnabler戦略」、②「三位一体戦略」、③「J-Plat戦略」があります。

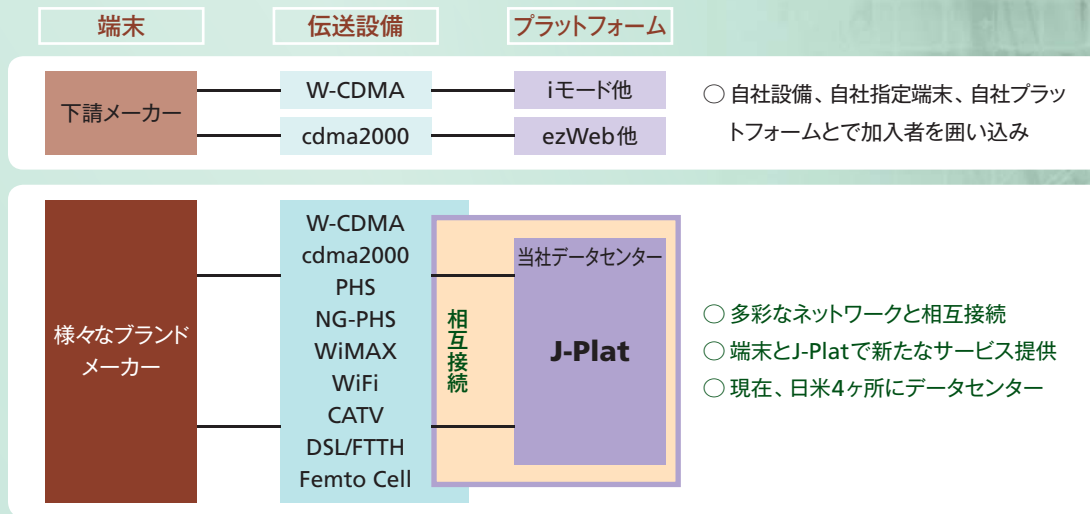
- ① については、我々がMVNOを利用した事業主体になるのではなく、あくまで運営受託とノウハウの提供側となる事業モデルです。
- ② については、端末供給、販売力、ネットワーク提供、と水平分業をすることで新たな製品・サービスの創出を目指します。
- ③ については、データセンターに「J-Plat」というMVNOプラットフォームを構築することで、3Gネットワークのみならず、多様化する伝送手段を横断的に活用できるネットワークとプラットフォームを提供するものです。（これらの3大戦略に関しては、次ページ以降もご覧ください。）

日本通信のMVNO3大戦略

当社は、MVNO3大戦略として「MVNE戦略(MobileEnabler事業モデル構築)」、「三位一体戦略」、「J-Plat戦略」を展開します。「MVNE戦略」については、当面は当社がMVNO事業主体となり、運営ノウハウを蓄積します。その後、それまでの経験を活かし、MVNOへの参入を希望する事業主体に対して、仕組みやノウハウを提供する事業、いわばモバイルの裏方(MobileEnabler)となる事業モデルへ移行します。また「三位一体戦略」は、水平分業により、それぞれ得意領域を持つ事業者とアライアンス(協業)を組み、相乗効果を発揮することで、既存の携帯電話事業者との差別化を図ります。また、「J-Plat戦略」は、前述の2つの戦略を支えるハードおよびソフトのプラットフォーム機能を提供します。J-Platは、有線・無線を問わず、あらゆるネットワークを横断的に活用するためのネットワークオペレーションセンターとなります。

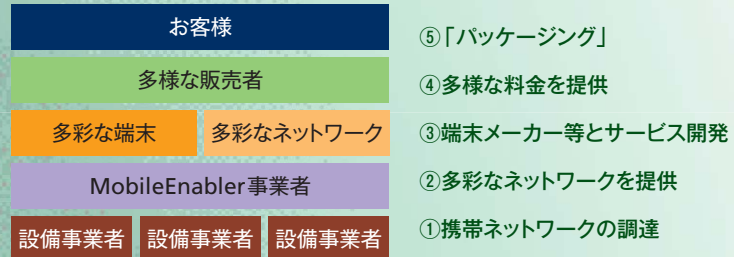
J-Plat 戦略

「J-Plat戦略」とは、既存の携帯電話事業者の加入者囲い込みの手段であった、自社設備、自社指定端末、自社プラットフォームに対抗するため、「J-Plat」というMVNOプラットフォームを構築することです。J-Platの役割は、3Gネットワークのみならず、WiMAXやFemto Cell、有線ネットワークなど多様化する伝送手段を横断的に活用するためのプラットフォーム機能を提供するものです。当社の最大の差別化要因である「J-Plat」は、既に現在日米2拠点・4ヶ所で稼働しています。



Mobile Enabler 戦略

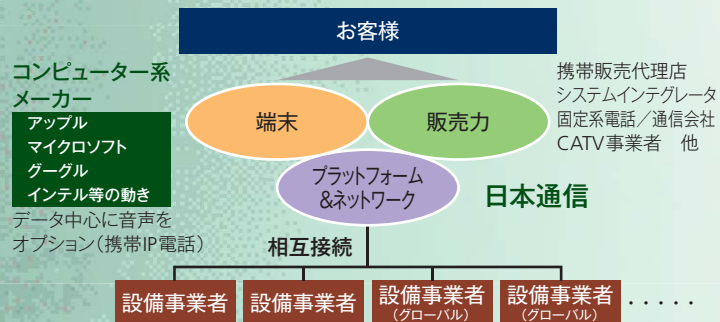
「MobileEnabler戦略」とは、MVNOを利用した事業主体になるのではなく、あくまで運営受託とノウハウの提供側となる点にあります。こうしたMobileEnabler事業モデルは、まだ世界に具体例はないものの、MVNEとも呼ばれており、過去の実績によるネットワーク調達力、技術・ノウハウによる運営力、端末メーカーとのサービス開発、利用者ニーズにあった料金体系の提供、パッケージによる総合提案力等をMVNO事業者提供していきます。



日本通信の MVNO 3大戦略

三位一体戦略

「三位一体戦略」とは、端末メーカーと販売会社とのアライアンス(協業)を組み、水平分業によって新たな製品・サービスの創出を目指すことです。アップル、マイクロソフト、グーグル、インテル等のコンピューター業界の列強は、通信分野進出を発表しており、既存の携帯端末メーカー以外との協業も可能な状況になっています。また、従来、携帯電話販売業者やSI等は、携帯電話事業者の垂直統合ビジネスモデルによってビジネスが制限されていましたが、当社とのグローバルかつオープンなWin-Winの関係構築により、ビジネスの可能性は無限に広がっていきます。



連結財務諸表

連結貸借対照表

(単位：千円)

科目	第11期 2007年3月末	第12期 2008年3月末
資産の部		
流動資産	2,343,608	1,005,616
現金及び預金	1,010,125	196,682
売掛金	508,451	356,507
有価証券	599,631	230,196
商品	63,163	139,147
貯蔵品	45,909	6,617
未収入金	104	2,199
その他	117,222	74,345
貸倒引当金	△1,000	△81
固定資産	2,226,568	1,418,633
有形固定資産	292,121	223,731
建物	16,849	28,497
車両及び運搬具	2,012	3,172
工具、器具及び備品	205,258	171,834
移動端末機器	68,000	20,225
無形固定資産	1,810,187	1,070,649
商標権	3,638	3,363
特許権	2,604	2,273
電話加入権	1,294	1,294
ソフトウェア	1,004,778	595,009
ソフトウェア仮勘定	797,871	468,709
投資その他の資産	124,259	124,251
投資有価証券	—	50,000
敷金保証金	56,079	52,933
その他	68,471	21,318
貸倒引当金	△291	—
繰延資産	9,263	—
新株発行費	9,263	—
資産合計	4,579,441	2,424,249

(単位：千円)

科目	第11期 2007年3月末	第12期 2008年3月末
負債の部		
流動負債	1,679,147	1,260,506
買掛金	308,443	294,520
短期借入金	500,000	200,000
一年内返済予定長期借入金	266,400	266,400
未払金	91,038	94,567
未払法人税等	9,326	9,342
前受収益	435,421	347,244
その他	68,517	48,431
固定負債	400,400	534,000
社債	—	400,000
長期借入金	400,400	134,000
負債合計	2,079,547	1,794,506
純資産の部		
株主資本	2,545,904	612,085
資本金	2,273,300	2,279,780
資本剰余金	1,579,291	671,561
利益剰余金	△1,304,946	△2,337,515
自己株式	△1,741	△1,741
評価・換算差額等	△85,411	△25,671
その他有価証券評価差額金	△4,223	△31,411
為替換算調整勘定	△81,187	5,740
新株予約権	13,477	43,327
少数株主持分	25,922	—
純資産合計	2,499,893	629,742
負債純資産合計	4,579,441	2,424,249

連結損益計算書

(単位：千円)

科目	(単位：千円)	
	第11期 2007年3月期	第12期 2008年3月期
売上高	3,996,274	3,419,097
売上原価	2,678,304	2,475,452
売上総利益	1,317,969	943,645
販売費及び一般管理費	1,939,145	1,832,228
営業利益(△は損失)	△621,176	△888,583
営業外収益	45,660	28,647
受取利息	13,213	6,361
有価証券利息	25,356	15,766
為替差益	4,516	—
その他	2,574	6,520
営業外費用	23,658	203,418
支払利息	11,525	20,704
新株発行費償却	9,263	9,263
有価証券売却損	2,199	9,901
為替差損	—	146,779
新株予約権発行費	—	5,957
社債発行費	—	5,664
その他	670	5,148
経常利益(△は損失)	△599,173	△1,063,353

(単位：千円)

科目	(単位：千円)	
	第11期 2007年3月期	第12期 2008年3月期
特別利益	—	1,902
固定資産売却益	—	983
貸倒引当金戻入益	—	918
特別損失	732,372	909,159
固定資産売却損	—	21,324
固定資産除却損	205,064	37,765
減損損失	429,653	731,326
持分変動損益	7,209	—
事業再構築一時費用	90,444	38,434
その他	—	80,308
税金等調整前当期純利益(△は損失)	△1,331,546	△1,970,610
法人税、住民税及び事業税	5,810	6,095
少数株主損失	△65,309	△29,925
当期純利益(△は損失)	△1,272,046	△1,946,779

連結株主資本等変動計算書

(2007年4月1日から2008年3月31日まで)

(単位：千円)

	株主資本				評価・換算差額等			新株予約権	少数株主 持分	純資産合計	
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本 合計	その他 有価証券 評価差額金	為替換算 調整勘定				評価・換算 差額等合計
2007年3月31日残高	2,273,300	1,579,291	△1,304,946	△1,741	2,545,904	△4,223	△81,187	△85,411	13,477	25,922	2,499,893
連結会計年度中の変動額											
新株の発行	6,480	6,479			12,960						12,960
資本剰余金の振替		△914,210	914,210		—						—
当期純損失			△1,946,779		△1,946,779						△1,946,779
株主資本以外の項目の 連結会計年度中の変動額(純額)						△27,187	86,927	59,740	29,849	△25,922	63,668
連結会計年度中の変動額合計	6,480	△907,730	△1,032,568	—	△1,933,819	△27,187	86,927	59,740	29,849	△25,922	△1,870,151
2008年3月31日残高	2,279,780	671,561	△2,337,515	△1,741	612,085	△31,411	5,740	△25,671	43,327	—	629,742

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科目	第11期 2007年3月期	第12期 2008年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益(△は損失)	△1,331,546	△1,970,610
有形固定資産減価償却費	132,148	135,953
無形固定資産減価償却費	257,517	325,201
のれん償却額	22,979	—
受取利息及び受取配当金	△13,213	△6,361
有価証券利息	△25,356	△15,766
支払利息	11,525	20,704
固定資産売却益	—	△983
固定資産売却損	—	21,324
固定資産除却損	205,064	62,287
減損損失	429,653	731,325
為替差損益	△4,600	130,203
新株発行費償却	9,263	—
有価証券売却損	2,199	9,901
売上債権の増減額	171,423	151,870
棚卸資産の増減額	228,957	△40,799
仕入債務の増減額	20,366	△6,506
前受収益の増減額	△132,535	△87,466
未収・未払消費税等の増減額	10,447	△16,951
その他	△56,691	183,598
小計	△62,397	△373,076
利息及び配当金の受取額	38,569	22,127
利息の支払額	△13,905	△19,983
事業再構築一時費用	—	△28,847
法人税等の支払・還付額(△は支払)	△5,810	△5,915
営業活動によるキャッシュ・フロー	△43,543	△405,694

(単位：千円)

科目	第11期 2007年3月期	第12期 2008年3月期
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△111,524	△142,272
無形固定資産の取得による支出	△777,045	△347,386
投資有価証券の取得による支出	—	△50,000
敷金の支払による支出	△2,626	△3,668
その他	△19,446	△11,571
投資活動によるキャッシュ・フロー	△910,641	△554,898
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	—	△300,000
長期借入金による収入	800,000	—
長期借入金の返済による支出	△133,200	△266,400
株式の発行による収入	8,281	12,960
新株予約権の有償発行による収入	—	7,042
社債の発行による収入	—	394,332
財務活動によるキャッシュ・フロー	675,081	△152,064
現金及び現金同等物に係る換算差額	3,725	△70,220
現金及び現金同等物の増減額	△275,377	△1,182,878
現金及び現金同等物の期首残高	1,885,134	1,609,756
現金及び現金同等物の期末残高	1,609,756	426,878

会社概要

(2008年5月31日現在)

社名	日本通信株式会社 (英文名 Japan Communications Inc. 略称: JCI)
所在地	東京都品川区南大井6-25-3 ビリーヴ大森
設立	1996年5月24日
資本金	2,291,694,291円
発行済株式総数	225,791.63株
代表者	代表取締役社長 三田聖二
従業員数	128名(2008年3月31日現在、連結子会社・ 臨時従業員含む)
事業内容	日本初のMVNO*としてデータ通信サービス およびテレコム・サービスの展開

※Mobile Virtual Network Operator=仮想移動体通信事業者

役員状況

(2008年6月24日現在)

代表取締役社長	三田聖二
常務取締役CFO	福田尚久
取締役	田島淳
取締役	テレーザ・エス・ヴォンダーシュミット
取締役	ドナル・ドイル
取締役	塚田健雄
取締役	井戸一朗
常勤監査役	舘野忠男
監査役	山口洋
監査役	中山孝司
監査役	師田卓

沿革

1996年 5月	携帯電話の法人向けサービスプロバイダーとして設立(後にこの事業モデルは、海外においてMVNOと呼ばれるようになる)
1996年 10月	米国コロラド州に、技術研究開発拠点として子会社を設立(CCT社、Computer and Communication Technologies Inc.の社名のとおり、コンピューターと通信の技術の融合分野の研究開発を推進)
1997年 1月	法人向け携帯電話サービス(テレコム・サービス)を提供開始 (2002年3月期には100億円を突破するまでに急成長。しかし、音声MVNOは収益性が低く、データ通信MVNOに集中するため、音声MVNOは戦略的に縮小することとした)
2001年 10月	ウィルコムからPHSネットワークを調達し、世界初となるデータ通信MVNOを開始 (個人向け製品「b-mobile」、法人向けサービス「インフィニティケア」、M2M向け製品「通信電池」等を開発投入し、3年間で上場できる規模まで成長)
2005年 4月	大阪証券取引所ヘラクレス市場に上場
2006年 4月	米国でMVNO事業を開始するため、ジョージア州に子会社を設立(CSCT社)
2007年 8月	京都府丹後地域に、日本初となる地域MVNOとして丹後通信株式会社を設立
2007年 11月	相互接続問題で総務大臣の裁定が下る
2008年 2月	ドコモとの相互接続に関する基本合意締結

株式の状況

(2008年3月31日現在)

発行可能株式総数 . . . 870,000株
株主数 11,704名

■大株主の状況 (2008年3月31日現在)

株主名	持株数	出資比率
エル ティ サンダ ビー・ヴィー・ピー・イー (※1)	34,985.00株	15.55%
エイチエスピーシー ファンド サービスズ クライアント アカウント500	28,212.00株	12.54%
シティグループグローバルマーケティング(※2)	18,835.00株	8.37%
ジー・エフ・エス・ホールディングス・リミテッド (PAMA Group)	6,850.55株	3.04%
エル・ジー・アール・ホールディングス・リミテッド (PAMA Group)	6,850.28株	3.04%
城野 親徳	6,477.00株	2.87%
ダブリュー・エル・エフ・ホールディングス・リミテッド (PAMA Group)	5,335.36株	2.37%
三田 聖二	2,981.00株	1.32%
大阪証券金融株式会社	1,537.00株	0.68%
松井証券株式会社(業務口)	1,114.00株	0.49%

(※1) 当社代表取締役社長 三田 聖二が議決権の過半数を保有しています。

(※2) 当社社外取締役 テレーザ・エス・ヴォンダーシュミットの保有によるものです。

■株主メモ

事業年度	4月1日～翌年3月31日
期末配当金受領株主確定日	3月31日
中間配当金受領株主確定日	9月30日
定時株主総会	毎年6月に開催
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
同連絡先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話0120-232-711(通話料無料)
同取次所	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店
上場証券取引所	大阪証券取引所ヘラクレス市場
公告掲載URL	http://www.j-com.co.jp/ (ただし、電子公告によることができない事故その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載します。)